

# 岐阜県代協ニユ

平成28年4月  
vol.253



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

## 『会長挨拶』

一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

こんどう

しんご

会長

近藤

信悟

またまた地震が起きてしまいました。

4月14日 午後9時26分 熊本で震度7の揺れを観測しました。なんと続いて28時間後の16日午前1時25分に震度7を観測いたしました。14日が前震で16日が本震だったようです。

一連の地震で亡くなった方は熊本県内では4/21現在48人の死亡が確認され、また熊本、大分、福岡、宮崎、佐賀の5つの県で、けが人も1,000人を超え、住宅損壊は古い木造家屋を中心に倒壊し、「調査する人手が足りない」ため、倒壊棟数も避難をされている方の数も把握できていない状態のようです。

自然の脅威は、人間の気持ちとか事情とか全くお構いなしに、容赦なく襲いかけてくるから本当に恐ろしいです。

逆に言えば、私も含め、自分が住んでいる場所が、今回は被害に遭わなかったとしても、それは単なる偶然で、決して他人事ではないのです。日本全国、どこでも、明日にでも巨大地震が起きてもおかしくない。そのことを肝に銘じて、対策を普段から考えておかなければならないということです。

でも、何をどれだけ備えればならないのでしょうか?? 大規模な地震が起きると、電気、ガス、水道というライフラインが止まる。市町村の活動も3日くらいは止まる可能性が高く、3日間は自力でやりくり回す必要がある。通常、電気→ガス→水道の順で復旧と考えられ、食糧の他にミネラルウォーターや灯油、車の燃料の満タン、常用薬は必須。乾電池の備蓄もないと携帯電話やiPhone、iPadの充電すら出来ない。地震列島といわれる日本。規模の大小はありますが、ほぼ毎日、日本の何箇所かで地震が起こっている状態です。地震や噴火などの自然災害が起こった場合の経済的損失は計り知れません。万一のための防災グッズを揃えたり、経済的な損害は保険などで準備をすることが必要です。今一度、必要なものを点検してみる必要があると思います。

そして、私たち代理店も地震保険のことで損害認定に関する注意点を再度確認することをお願いします。

最後に熊本地方を中心に発生した大地震に対し、被災された皆様・ご家族、また被災された県代協の会員の皆様に心からお見舞い申します。一連の地震が一刻も早く収束するよう、祈るばかりです。

さて、4月に入り、5支部すべての定時総会が行われました。各支部の支部長・役員の皆様大変お疲れ様でした。また、ご出席いただいた会員の皆様、厚くお礼申し上げます。

そして、既に岐阜県代協総会の案内と総会議案書が会員の皆様のお手元に届けられていることと思いますが、5月18日には「長良川スポーツプラザ」にて県総会が開催されます。総会後の記念セミナーには日本創倫株式会社 教育研修事業部長 吉益 一弘 氏に『お客さまからの信頼を高めていくための改正保険業法対応』～代理店目線からのQ&A～をご講演いただきますので会員の皆様のご出席をお願いいたします。

|                      |                            |   |
|----------------------|----------------------------|---|
| 1 p・・・会長挨拶／目次        | 8 p・・・中さんの保険諸国漫遊記 (120)    | ① |
| 2 p・・・スケジュール／事務局より   | 9 p・・・                     | ② |
| 3 p・・・日本代協報告①        | 10 p・・・                    | ③ |
| 4 p・・・日本代協報告②／ゴルフ同好会 | 11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 44) 松尾 | 一 |
| 5 p・・・支部活動報告①        | 12 p・・・提携事業者広告掲載①          |   |
| 6 p・・・支部活動報告②        | 13 p・・・提携事業者広告掲載②          |   |
| 7 p・・・代理店紹介 (東濃支部)   | 14 p・・・提携事業者広告掲載③          |   |
|                      | 15 p・・・CSR委員会より            |   |

# スケジュール/事務局より

## ～ スケジュール ～

| 日付 |    | 主催       | 行事・議題・内容など             | 開催場所        |
|----|----|----------|------------------------|-------------|
| 4  | 6  | 水 県代協    | 理事会(13:30～)            | 瑞穂市総合センター   |
|    | 8  | 金 岐阜     | 支部総会(14:00～)           | メディアコスモス    |
|    | 8  | 金 飛騨     | 支部総会(18:00～)           | グリーンホテル     |
|    | 13 | 水 中濃     | 保険業法改正セミナー(9:30～)      | 日本ラインゴルフクラブ |
|    | 13 | 水 中濃     | 支部総会(11:00～)           | 日本ラインゴルフクラブ |
|    | 14 | 木 東濃     | 支部総会(11:00～)           | みわ屋         |
|    | 15 | 金 西濃     | 例会(12:30～)             | スイトピアセンター   |
|    | 15 | 金 西濃     | 支部総会(14:00～)           | スイトピアセンター   |
|    | 17 | 日 CSR    | 『長良川を美しくしよう』清掃ボランティア   | 長良川河畔       |
|    | 21 | 木 岐阜     | 役員会(12:00～)            | 岐阜県図書館      |
|    | 26 | 火 組織     | 役員オリエンテーション打合せ(14:00～) | 岐阜県代協事務局    |
| 5  | 10 | 火 中濃     | 例会(10:30～)             | 太田宿         |
|    | 11 | 水 西濃     | 例会(11:30～)             | 大垣 五右衛門     |
|    | 18 | 水 県代協    | 定時会員総会(13:30～)         | 長良川スポーツプラザ  |
|    | 26 | 木 ゴルフ同好会 | 第28回ゴルフコンペ             | 美濃関カントリークラブ |
| 6  | 14 | 火 日本代協   | 定時総会(10:00～)           | 損保会館        |
| 7  | 8  | 金 県代協    | 理事会(12:00～)            | メディアコスモス    |
|    | 8  | 金 県代協    | 新役員オリエンテーション(14:00～)   | メディアコスモス    |
| 10 | 14 | 金 教育     | 秋のセミナー(未定)             | 長良川国際会議場    |



### ～事務局より～

#### 【総会日程のお知らせ】

★県代協 平成28年 5月18日(水) 13:30～

長良川スポーツプラザ

★日本代協 平成28年 6月14日(火) 10:00～ 損保会館

※ 上記、県代協総会を都合上欠席される正会員の方は必ず委任状をご出状いただきますようお願いいたします。

※ 賛助会員、保険会社のみなさまには、ご案内をさせていただきました総会終了後の記念セミナー及び懇親会の出欠席のご連絡をいただきますようお願いいたします。

岐阜県代協事務局

TEL : 058-329-0050 FAX : 058-329-0040

Eメールアドレス : gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp (担当: 小川百合子)

### Q1【保険募集管理体制（2）】

今回新たに設けられた代理店に対する「情報提供義務」は、今までと何が違うのですか？

A1 情報提供義務は、保険募集人等が保険募集を行う際に、保険契約者・被保険者が保険契約の締結または加入の適否を判断するのに必要な情報を提供することを求めるものです。

(保険契約者だけでなく被保険者に対しても情報提供が必要です)

現状でも、保険会社に対する監督指針において「契約概要」・「注意喚起情報」の提供が求められており、実務的には「重要事項説明書」の交付・説明が募集プロセスの中に位置づけられています。従って、現場の実務としては大きな変更はありませんが、今後は、これが「法律上の義務」として「直接代理店に課される」こととなりますので、更に丁寧な対応が必要になることを認識しておく必要があります。

また、内容的にも、従来の「契約概要」・「注意喚起情報」に加えて、「その他参考になるべき情報」の提供が追加されています。これは、例えば、自動車保険であれば、ロードサービスを指しますが、今後は、従来の内容に加え、こうした主な付帯サービス等についても触れることが必要になります。

情報提供は、書面等による一律・画一的な手法で行うことが基本となりますが、以下の例外規定があります。なお、商品や募集方法毎の具体的な取り扱いについては所属保険会社の規定等を確認し、対応下さい。

#### ① [被保険者に対する情報提供は義務の適用から除外されるもの]

- ・ 家族傷害保険の対象の子供のように、被保険者が負担する保険料がゼロである契約
- ・ レクリエーション保険のように保険期間が1ヵ月以下、かつ、被保険者が負担する保険料が1,000円以下の契約
- ・ お祭りの主催者が入場者に付保する傷害保険のように、被保険者に対する商品の販売や役務の提供または行事の実施等に付随して締結する契約 など

#### ② [情報提供義務の対象にはなるが、一律の手法でなくてもいいもの]

- ・ 工場の火災保険等、事業者の事業活動に伴って生じる損害をてん補する保険など
- ・ 旅行傷害保険のような保険料の負担が年間5,000円以下の場合 など
- ・ 団体契約において、保険契約者である団体に対して行う情報提供
- ・ 既存契約の契約内容の変更・更新の場合・・・変更部分の情報提供は一律でなくて可

### Q2【保険募集管理体制（2）－2】

既存契約の契約内容の変更や更新の際に、契約内容に変更がある場合は、その変更部分について説明する必要があると規定されていますが、具体的にはどう対応すればいいのですか？

A2 下記の通りとなります。

- ① 更新（更改）の場合：「更新申込書の変更箇所を示して説明する」ことがミニマムの対応となりますが、商品改定等についてより丁寧な情報提供を行う観点から、更新の場合も多くの保険会社は重要事項説明書等の交付・説明を自社ルールとして定めていると思われます。所属保険会社のマニュアルを参照の上、的確に対応することが必要です。
- ② 契約内容の一部変更の場合：当然の対応ではありますが、変更依頼書の変更箇所を示す等しながら、変更箇所を説明することになります。

何れにしても、顧客が契約内容を理解し、納得して手続きを行っているか、という点を常に念頭において顧客対応を行うことが基本となります。

### Q3【保険募集管理体制（2）－3】

顧客から、「契約概要」・「注意喚起情報」の説明不要との意思表示があった場合は、どう対応すればいいのですか？

A3 顧客の契約内容に対する理解度がポイントになります。

顧客が保険契約の内容を十分に理解していると判断されるのであれば、顧客に「契約概要」「注意喚起情報」を記載した重要事項説明書等を「読むことが重要であること」を口頭で説明し、当該書面を交付して受領印をいただくことになります。

一方で、顧客の理解が不十分であると判断される場合は、当然ながら、十分に説明し、理解を得る必要があります。

なお、契約当初にたとえ顧客が説明不要と言っていたとしても、いざトラブルになれば、聞いていない、あるいは、代理店に全て任せていた・・・、代理店を信頼して契約したのに・・・、といった不満につながることも想定されます。従って、あくまでも形式ではなく、「顧客の理解度」をポイントにして丁寧な対応を行うことが肝要です。

### Q4【保険募集管理体制（2）－4】

重要事項説明書の説明・交付を1件でも怠ったら、不祥事件扱いになるのですか？

こうしたケースを防ぐために、代理店としてはどのような体制をとればいいのですか？

A4 改正業法施行後は、情報提供義務は法律上の義務になります。従って、万が一、募集人が（適用除外等のケースを除き）顧客に対して情報提供を怠れば、例えそれが1件であっても今後は「法令違反」となって不祥事件として処理されるおそれもありますので、より一層注意が必要です。

それでは、代理店としては具体的にどう対応すればいいのでしょうか？

経営者は全ての募集人の募集活動に同行することはできません。従って、情報提供義務に限らず遵守すべき募集ルールを踏まえて、代理店として「募集プロセス・募集行為の標準化」を図り、均質な顧客対応を確保することが必要です。いわば、代理店としての保険募集に関する「ミニマム・スタンダード」を定めるということになります。

代理店として、顧客対応の品質を一定の水準に定め、その上に各募集人それぞれの個性を活かせるようにすれば、対面募集が顧客に及ぼすデメリットの一つである“募集品質のバラつき”（対応する募集人によって業務レベルに差が出る）を無くすことができるとともに、個々の募集人の持ち味も活かすことができます。

今後は、タブレット端末等 IT を活用して顧客対応の標準化・迅速化を図る方向へ業界全体が大きく動いていくと思いますが、より地に足が着いた漏れのない顧客対応を実現していくために、顧客に提示・説明する各種帳票を一冊にまとめたバインダーを作成したり、代理店としての「トークスクリプト」を作成して募集人全員で共有したり、定期的に「社内ロープレ研修」などを行って店主自ら募集人のプレゼン内容を確認する等の取り組みを継続して行うことが有効です。

募集人教育・指導・管理の具体策として、こうした「募集行為の可視化」を検討されてみてはいかがでしょうか？

（担当：日本創倫株式会社 専務取締役 IC オフィサー 事業部長 風間 利也）

【配信：日本代協事務局】

## □ゴルフ同好会□

### 【第28回 岐阜県代協ゴルフ同好会コンペ開催】

下記の通り、ゴルフ同好会コンペを開催いたします。皆さまのご参加をお待ちしております。

平成28年5月26日（木） 美濃関カントリークラブ（旧：ボウヴェールカントリー倶楽部）

スタート：10時30分 アウト、イン同時スタート（各3組、計6組予定）

お問い合わせは 090-3568-0415 森 信彦（幹事）

# 支部活動報告

## 【岐阜支部活動報告】

### ○総会報告

開催日時 : 平成28年 4月 8日 (金) 14:00～  
開催場所 : 岐阜メディアコスモス1FスタジオA  
参加者数 : 出席30名、委任状28名  
報告者名 : 井戸 貴之

### 《内容》

- ①岐阜県代協より近藤会長、遠藤副会長をお招きし、岐阜支部総会を開催。山田議長、棚橋副議長のもと全議案承認を得ることができました。皆様のご協力ありがとうございました。
- ②15:00より、記念セミナーとして保険ジャーナリスト 中崎章夫様をお招きして『市場環境激変と保険代理店の近未来』の講演を行っていただきました。たくさんの方々のために内容のお話しが聞けて好評をいただきました。ありがとうございました。
- ③18:00より岐阜市長住町にあるはなの舞で岐阜支部懇親会が開かれました。31名の参加があり、皆様との交流ができてよかったですと思います。  
次回は5/18(水)岐阜県代協の県総会が行われます。皆様のご参加お待ちしております。



## 【西濃支部活動報告】

### ○4月例会報告

開催日時 : 平成28年4月15日(金) 11:30～ 参加者数 : 12名  
開催場所 : スイトピアセンター1F「レストランふれあい」 報告者名 : 中河 美智彦  
《内容》

特に議題なし。14時からの定時総会の担当と進行の確認・打ち合わせ。

※次回例会 5月11日(水) 11:30～ 大垣「五右衛門」

### ○総会報告

開催日時 : 平成28年4月15日(金) 14:00～  
参加者数 : 出席12名、委任状19名  
開催場所 : スイトピアセンター 学習館  
学習室3-5  
報告者名 : 中河 美智彦

### 《内容》

(株)IP.LINKの水野さんに司会・進行をいただき、  
(有)ホップの廣瀬さんが議長に選任され議案審議が行われ、議案全て承認されました。  
皆様のご協力に御礼申し上げます。



○救命救急講習 14:45～17:45 総会終了後、3年ぶりに大垣中消防署の種村さん、奥田さんに普通救命講習を行っていただきました。心肺蘇生、AEDの使用方法等3時間の講習です。

○懇親会 18:00～ 場所を大垣駅3Fの「日本海庄や」に替え懇親会。損保ジャパン社員さん、ファブリカさんも出席していただき懇親を深めました。



### 【中濃支部活動報告】

○セミナー報告

開催日時 : 平成28年 4月13日(水) 9:30～ 開催場所 : 日本ラインゴルフ倶楽部  
《内容》

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社の山口浩一様を講師に招き、「改正業法対応直前対策セミナー」を開催しました。非常に解りやすくポイントを説明いただき、役立つセミナーになったと思います。今後もこのようなセミナー、勉強会を定期的に開催し、会員の知識や能力の向上に努めます。

○総会報告

開催日時 : 平成28年 4月13日(水) 9:30～ 開催場所 : 日本ラインゴルフ倶楽部  
参加者数 : 県代協より森専務理事、畦地副会長、会員14店(委任状提出9店)(保険会社様6社)  
報告者名 : 福地 誉  
《内容》

山口議長の進行のもと、全て承認いただきました。皆様のご協力ありがとうございました。

※5月10日(火)10時30分より、中山道会館太田宿にて支部の定例会を開催します。  
5/18(水)岐阜県代協の県総会が行われます。皆様のご参加お待ちしております。

### 【東濃支部活動報告】

○総会報告

開催日時 : 平成28年4月14日(木)役員会、幹事会10:30～、総会 11:30～  
開催場所 : みわ屋  
参加者数 : 15名 懇親会は14名  
報告者名 : 吉村 英樹  
《内容》

来賓として県代協から大沢副会長にご出席いただきました。

(有)ファーストホケン事務所の大嶽さんの司会進行のもと、議長を27年度の支部長吉村が務め、議案審議が行われ、無事に終了しました。

その後懇親会が催され、情報交換等有意義な時間を過ごすことができました

### 【飛騨支部活動報告】

○総会報告

開催日時 : 平成28年4月8日(金)18:00～  
開催場所 : 高山グリーンホテル  
出席者数 : 会員13名(岐阜県代協 小栗様)  
報告者名 : 熊木 千夏  
《内容》

滞りなく総会を終了しました。

新役員が決定して新年度スタートすることができました。



# 代理店紹介

## 岐阜支部 株式会社パートナー保険岐阜

### <代理店名>

株式会社パートナー保険岐阜

### <代表者>

浅田 佳史

### <所在地>

本社 土岐市妻木町 1958-4

TEL 0572-57-5606

FAX 0572-57-5607

支店 岐阜市福光南町 14-12

TEL 058-231-7331

FAX 058-231-7667



### <スタッフ>

営業 6名

事務員 4名

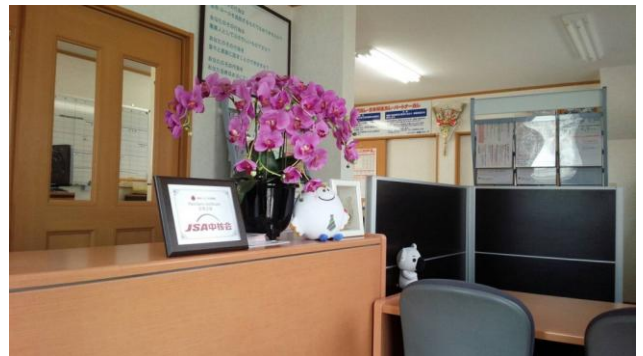
### <取扱保険会社>

損保ジャパン日本興亜株式会社

損保ジャパン日本興亜ひまわり生命株式会社

そんぽ 24 損害保険株式会社

アクサ生命保険株式会社



### <略歴>

2001年 日本興亜損害保険株式会社 研修生

2012年 株式会社パートナー保険岐阜 設立

### <経営理念>

・私たちは、お客様の信頼を原点に置き、安心・安全・豊かな生活を提供します。

・私たちは、互いを尊敬し合う職場環境を創ります。





## ブランド・アシュアラーの台頭をどう見るか

### KDDIのau生保セットでの通信料割引、ポイント付与の波紋

#### ◇とんかつ屋詣で

フェイスブック（FB）を通じてこの2、3年食レポ（どこでどんな美味しいものを食べたのか、どんな地酒を飲んだのかの他愛もない独断的な感想）を掲げているが、結構楽しんで読んで感想をくれる人までいるから面白い。

ラーメンネタや鰻ネタは特に反応がよいようだが、我が好物の一つの豚カツもまた結構食いつきがいい。そんなこんなで、このところ、とんかつ屋詣でをしている。なじみにしているのは、東京では、秋葉原の丸五の特ロースかつ定食（2300円）で、これが我が基準だ。千円以下では神保町のいもや2丁目店のとんかつ定食を基準、こちらは学生のころから早40年以上の付き合いだ。横浜なら馬車道の丸和のロースかつ定食（300グラム、2200円、ランチ時1800円、蒲田の名店丸一の姉妹店）、勝烈庵の勝烈（ヒレ）定食（1500円税別）。

#### ◇380グラムのロースカツに圧倒される

先月末、芝大門方面で飲み会がありその前に、蒲田で丸一とともに有名な櫛（つばき）が芝大門に出店していることを知り、行ってみた。ここのトンかつは健康豚である千葉県香取郡の林SFP（スペシフィック・パソーゲン・フリー＝特定病原体不在）豚を使用している。店名物と言われるのが、リブロースかつ定食だ。380グラムの肉塊をじっくり時間をかけてあげる。極厚で、衣はよく揚げた感じ、焼き加減もミディアム状態で芯はきれいなピンク、まさにかぶりつく感じで口にすると芳醇な旨味、柔らかでかつかみごたえもある肉質、そして上品な脂身。それでもこれまで経験した事のない実にボリュームな一品であった。

翌日は、板橋の大山での会合が午後からあったので、その前に昼、高田馬場に行き、新目白通り沿いの東京でも名店の名が高いとん太に向かう。7人の行列があったが、入ると迷わず特ロース定食（ランチ時2160円）を頼む。ここのベテラン大将の実に手慣れた手つきで、低温でじっくり上げるとんかつは、薄黄金色で上品に揚がった衣のパン粉が花開いて実に柔らか、マヤ肉質が実に柔らかで、脂肪もとろけ、実に軽やかな触感なのが特徴だ。全国の名だたるとんかつ屋はすでにリストアップしており、各地講演の旅の途中で名店の行脚をしてゆきたい。

#### ◇ブランド・アシュアラーの台頭

「ブランド・アシュアラー」をご存じだろうか？1997年頃英国で始まった金融以外の事業体が、自前の販売力やマーケットなどブランドの強みを活かし、保険販売に進出してくる新業態を指す言葉である。保険会社とどのような関係のもとに保険販売をするかで、複数の保険会社と取引する保険ブローカーないし乗合代理店を設立して進出する方式、特定の保険会社と組んで専用商品を開発してもらい独自ブランドで販売する方式、複数の保険会社との取引について間に保険ブローカーを入れ間接的に取引する方式などブランド・アシュアラーといっても形態は多様である。

英国自動車協会（AA）は日本でいうロードサービスなどを展開するJAFのような会員制組織団体だが、独自ブランドを活かし専用のブローカー会社で会員向けに複数の商品を用意し自動車保険をはじめ、住宅、生保など各種商品を扱っている。大手スーパーのテスコは、保険会社一社と提携し独自ブランドの商品の提供をして確固たる地位を築いた。保険ブローカーと提携しリスクを最小限に抑えた方式をとって進出する量販店などもある。

こうした非金融事業体の保険事業へのコミットメントは常態化している英国と、規制緩和されたとはいえ、数々の参入障壁のころ日本ではおのずと事業環境が異なるため、日本型のブランド・アシュアラーの台頭は困難と思われてきた。

#### ◇改正保険業法、製販分離時代の幕開けで新たな局面

保険業法が大きく変わり、製販分離時代突入が高らかに宣言された。これに伴い保険会社は、アンバンドリング化（機能別に分解）を迫られる。かつてのメーカー機能から販売機能まで一元管理する経営スタイルから、事業のコア（中核）は何かは鋭く問われ、その他機能については分社化等が進められることになる。現在、代理店支援のための販売支援機能について、直資代理店会社を設立し分社（子会社）化する方向などもその一環であり、今後損害サービスやシステムなど様々な方面に波及していくことになる。

こうした経営の効率化の流れは不可避免的にチャネルの再編を伴うことになる。生保で国内最大手の日本生命が、専属チャネルの営業職員モデルを引き続き中核チャネルとする一方で、「昨日の敵は今日の友」ではないが、顧客の比較販売、多様な商品選択を求めるニーズの根強さに対応し、中堅の乗合代理店が他の保険ショップを買収したり、乗合型の大手訪問販売代理店を傘下においたり、ニトリやドコモショップなど異業種で大きな市場、販売力、顧客層を有するブランドを有する事業体における乗合型の店頭販売の基盤づくり（いわばブランド・アシュアラー構築）に戦略的に提携協力したりするなど、まさに製販分離のルールが確定したことを受けて、顧客との接点強化に動いたものであり、まさに変化にいち早く対応した動きとも読める。

#### ◇ブランド・アシュアラーとしてのKDDI

こうした中で通信キャリア大手3社の一角、KDDIの動きはとりわけ顕著でアグレッシブである。携帯電話大手は、携帯市場が「格安スマホ」の登場などで顧客確保のし烈な競争下に置かれている中で、新たな収益と顧客獲得のために新たな活路開拓が急務だ。こうした中で、金融・保険サービスの新たな展開が活発化している。その狙いはスマホ利用者などの顧客に対する提供サービスメニューの多様化を図ることで、生保や住宅ローンは長期契約のため、セット加入により携帯顧客の維持につなげたいところだ。

#### ◇携帯電話3社の保険への取り組み

すでにソフトバンクは「かんたんほけん」としてモバイル専用の個人向け保険の販売をおこなってきているほか、NTTドコモは昨年日本生命との提携により、本2016年夏ごろから全国のドコモショップでの乗合代理店方式での保険ショップでの保険商品販売強化展開を打ち出している。こうした生き方と明確に異なるのが今回のKDDI方式である。

KDDIはこれまで、あいおい損保との合弁でau損害保険を設立し、損保のモバイル販売を展開したのに続き、このほど保険とローンで新たな展開を開始し、保険やローンの取り扱いを自らのブランドの下で一体化して展開し始めたからだ。KDDIこそ明確にブランド・アシュアラーを目指す動きで際立っている。

#### ◇ライフネット生命との提携商品第一弾

KDDIとライフネット生命は、4月5日から、auのスマートフォン（auスマホ）利用者向けに、「auの生命ほけん」として、定期死亡保険「au定期ほけん」終身医療保険「au医療ほけん」、女性専用の終身医療保険「au医療ほけんレディース」の3商品の提供を開始した。また、ウェブサイトに加え、一部のauショップ及び専用の電話相談窓口であるauフィナンシャルサポートセンターによるサポートにより、「auの生命ほけん」を提供する。

両社は、昨2015年4月に資本業務提携契約を締結（KDDIが15.95%のライフネット生命の株式を取得し、筆頭株主）し、auの商品・サービスと融合した顧客にとって便利でお得な金融サービスを創造することを目指す、その第一弾として「auの生命ほけん」の提供開始したものだ。

#### ◇「セット割引」で月200円、5年間の通信料割引

さらに、auスマホなどを利用している「auの生命ほけん」契約者に対しては、KDDIが提供するauスマホなどの携帯電話通信料の割引サービスとして毎月200円が最大60ヶ月間、携帯電話通信料から割り引かれるセット割を提供する。

また「auの生命ほけん」の保険料を、KDDIグループの金融サービスネット専門のじぶん銀行の口座振替で支払われる場合、WALLETポイントが年間120ポイント（毎月10ポイント）付与される。

KDDIはまた、じぶん銀行の住宅ローン契約者に対してもセット割引として毎月500円分を電子マネーで還元する。

スマホで保険やローン契約ができること、また契約者には携帯電話通信料のセット割引が導入されたことなど、携帯大手の新たなサービス攻勢が、果たして携帯利用者にどれほどアピールするのか注目される。

### ◇セット割引とポイント付与の波紋

ところで携帯電話 a u の契約者が生保に入ると通信料のセット割引とポイント付与がある点に触れ、これが実質的、なし崩しの保険料割引に当たらないか、保険業法 300 条に違反しないか、などにつき保険業界内から疑義が提起されることとなっている。

この点について 4 月 19 日付日経報道でも「電気代や携帯電話料金のセット割引が広がるなかで、KDD I (a u) が始めた携帯電話と保険のセット割引が波紋を広げている。保険業界は実質的な保険料の割引に当たり、特定の契約者への優遇を禁じた保険業法に反すると疑いの目を向ける。公益性を柱に厳格な規制に守られてきた保険業界が、異業種から吹き込む販売戦略の強風に神経をとがらせている。」と報じている。

報道によると、ポイント付与は換金性が高く特別利益を禁止した業法に抵触するのではないかと、との国内生保の反発に対し、金融庁は、立場を保留させているという。監督指針における特別利益に該当する基準は、保険会社が提供する物品やサービスが (1) 社会相当性を超えていないか (2) 換金性に照らして実質的に保険料を割り引いていないか (3) 契約者間の公平性を著しく阻害していないか、の以上 3 点につき、どう判断するのか注目されることだ。KDD I 側は、ポイント付与は用途が限定的とし問題ないとの見解。また、提携保険会社も発表するにあたりそれなりの水面下の打診をしていたことは間違いないが、解釈を巡りぎりぎりの攻防となるのは間違いない。

### ◇世間と保険の常識のかい離に一石

背景には、社会的には多くの事業でセット割引やポイント付与が一般的な販売戦略としてとられ、消費者にも浸透していることがある。電気代や携帯電話料金の自由化論議を機にセット割引が普及したことで、これが保険の世界にも飛び火した格好で、従来の保険業界の常識に対して新たに市場参入してきたブランド・アシュアラーの提起した課題にどういう決着がつくのか。先行例となるだけに、今後どのような推移をたどるのか注目されることだ。他の通信キャリアは当面静観の構えであるのも興味深い。

今後ブランド・アシュアラーとしては、収益環境が厳しく活路を求めているガソリンスタンド業界や電力・ガスなどの業界など、本業既契約者の口振メリットやセット割引方式を武器に、顧客の獲得、長期固定化や新たな収益確保先としての保険販売進出も予想されることだからだ。

### ◇プロ代理店の対応

こうしたブランド・アシュアラーの台頭に対し、保険会社の足並みは必ずしも一致にしていない。すでに銀行や郵便局の保険進出についても、投資反対の急先鋒であった大手生保ですら、いったん銀行の窓販が認められると、銀行になびき、まさに銀行の手玉に取られるようなありさまである。郵便局しかりで、生損保ともに一方では影響力を懸念しながらも、郵便局のチャネルの魅力に抗しがたいのが現実である。

ブランド・アシュアラーも、その本業で抱える市場、販売力、そしてブランド力を前にすれば、従来の業界慣行に反するからと批判してもいずれ、今日的に通用しうる基準に切り替え・バージョンアップしながら受け入れていかざるを得ない。

こうした新業態の保険販売の特徴としては、シンプルにして取り扱いやすいコモディティ商品にこそ強みを発揮すること、顧客個々のことはそれほど頓着しないこと。本業のブランドとの一体性が狙いなどがあげられよう。

プロ代理店としては自らの優位性は顧客をよく知り、個々のトータルリスクの把握力、リスク管理型のコンサル展開にある。また個人分野では総合生活支援業、法人分野では事業支援業、問題解決支援業として、さらに専門性と独自性を活かした事業の確立が求められていくのではないかと。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

## 鳥居本宿から高宮宿へ



中山道は彦根に向かう道との分岐点に着きます。角には文政10年（1827）に建立された「右 彦根道 左 中山道 京 いせ」と刻まれた道標があります。

実は、この彦根に向かうこの道は、また江戸時代、朝鮮通信使が通った道なのです。

日本では室町時代から李氏朝鮮からの通信使が来ていましたが、一旦途絶えたのち、徳川時代から再開され、それは12回ありました。李氏朝鮮からの400人とか500人という人数のほか、江戸幕府の護衛もあり、演奏しながら華々しく行列する姿は、沿道各地に、さまざまな影響を与えていきました。

例えば大垣市の大垣祭りでは、かつては、朝鮮通信使行列を模した「朝鮮人行列」や朝鮮山車があり、羽島市の竹鼻八幡神社の祭礼でも朝鮮山車が見られました。

さて、朝鮮通信使が通ったコースは、朝鮮半島の釜山から船で対馬、壱岐とへ渡り、北九州から瀬戸内海を東に進み大阪に着き、大阪から川船に乗り換えて淀川を上り、京都から東へ東海道、中山道へと進み、野洲で中山道を外れ、安土、近江八幡、彦根と至り鳥居本宿で再び中山道に合流したのち、垂井宿から今度は美濃路に入り、大垣城下から起宿へ、さらに名古屋城下、熱田宿と至り、東海道を東に進み江戸へと向かったのです。

この野洲から鳥居本宿までを朝鮮人街道（別名・浜街道、京街道、下街道）といていたのですが、なぜ、通信使が、中山道を通らずこのルートを通ったのか、はっきりしておりません。関ヶ原の戦いの後、徳川家康が通った目出たいルートとか、中山道沿いの武佐宿、愛知川宿、高宮宿という宿場を通させず、大きな町であった近江八幡や彦根を通らせたほうが見栄えがいいとかという説もありますが……。

中山道にもどります。鳥居本宿を離れた中山道は次の高宮宿へ向かいますが、この間、僅か1里半、つまり6キロメートルほどの距離、時間にすれば徒歩で1時間30分程度で到着してしまう距離なのです。

途中、小野小町の誕生伝説がある小野小町塚がありあります。小野小町絶世の美女と名高い平安時代の女流歌人ですが、出生地や墓伝説も各地に残り、生没年も不詳という不思議な人物です。ここでは、小野小町が薬神から譲り受けた地元の人の子孫という池上氏が、江戸時代に「小町丸」という薬を製造販売していたということです。

中山道は、小野小町塚を離れ東海道新幹線や名神高速道の彦根インターに至る道を潜り、まもなく大きな常夜灯が目につく近江鉄道の踏切を渡ると高宮宿に着きます。



（まつお・いち） ライフワークは地域史（近世交通史）。

監修に『岐阜地理・地名・地図の謎』（実業之日本社）、『写真アルバム飛驒の昭和』（樹林舎）がある。

今月の復旧事例 > 電光表示板復旧工事



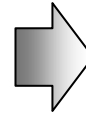
電光表示板を、道路の凍結によりスリップして倒してしまいました。  
表示板メーカーが指定される為、費用と納期に時間が掛かりました。

< 場所 > 岐阜地域

< 費用 > ￥1,593,000- (税込み)



施工前



施工後

岐阜県損害保険代理業協会 提携会社

一級建築士在籍の **ホームステップ (株)イケダ**

☎ 058-271-6788 (24時間即日対応)

**情報ツールとして【クルマの下取り・買取りサービス】をご活用ください！**

★★★ ディーラーの査定とは違い、実際の中古車取引相場で査定します。  
車によっては、年式・キヨリに関係なく需要があり、大きく金額に差が出ます！ ★★★

**【お客様のこんなときにご利用ください！】**

- 車の乗替を検討 : 下取り額が納得できない。下取り額は妥当なの？  
⇒ **「ディーラー下取りと比較してみてください！」**
- 売却だけ検討 : どこに売れば？ 高くて信頼できる会社に売りたい！  
⇒ **「賛助会員のJCMにお任せ下さい！」**
- ディーラーでは値が付かない・・・ : 引取費用が掛かると言われた。  
⇒ **「古い車や事故車でもまずはご相談ください！」**



**【岐阜県損害保険代理業協会 賛助会員のJCMなら安心満足！下取りよりもお得】**

- ・ 宣伝・店舗等運営コストを抑えて買取り価格に還元、**高価買取り**を致します。
- ・ **無料出張査定**で手間や費用発生の心配がありません。ご指定場所まで訪問します。
- ・ **中古自動車認定査定士** (当社社員) が査定にお伺いし、対応いたします。
- ・ 売却を急かしたりせずお客様のご都合・代替のタイミングに合わせて対応します。
- ・ 車両代金は**現金決済も可能、名義変更手続きも無料で確実**に行います。

■■ 株式会社JCM名古屋支店 ★担当 村瀬・安藤 まで ■■  
TEL:052-561-8899 / FAX:052-561-8893 HP: http://www.jcmnet.co.jp/daijyoo/

尾鷲市地内 注意喚起標識復旧工事  
(着工前)



復旧工事費用 190,000 円  
(完成)



\*主要幹線道路に設置された注意喚起標識の復旧工事です。  
交通量も多い為、交通誘導員を設置しての作業となりました。

24時間・年中無休の安心対応。Speedy Network で 東海・関西・北陸をカバーする

名古屋市一般・指名入札参加資格 法人コード708110

有限会社 岐垣創建 代表取締役 佐藤有巨

本社 TEL 0584-87-2633 FAX 0584-87-2635 営業所 京都・金沢・名古屋

E-MAIL [giensouken@vega.ocn.ne.jp](mailto:giensouken@vega.ocn.ne.jp)

ホームページをご覧ください。 <http://www.giensouken.com>

## DRPネットワーク株式会社 が提供する「安心サービス」



# 5つの特典

- 1 引取・納車の作業が無料  
車庫前・工場前の運搬作業まで対応
- 2 代車が無料  
加盟工場にて所有の代車をご用意しています。
- 3 修理終了後ワンオーナー保証書を発行
- 4 保険を使わない修理は工賃10%割引
- 5 钣金・塗装修理 3000円以上  
ANAEスタイル

## DRPネットワーク株式会社

〒125-0053 東京都葛飾区鎌倉 3-18-1  
TEL:03-3673-5552 <http://www.5552.co.jp/>

## 事故車の対応・修理は トップネットワークのDRPネットワーク 加盟修理工場におまかせください。

- TEL / 携帯緊急連絡先
- |   |                           |                      |
|---|---------------------------|----------------------|
| A | (有)オートライフ                 | 058-371-8288         |
|   | 〒504-0815 各務原市蘇原東栄町2-62   | 前川 貞男 090-3159-6615  |
| B | ケイズモータース                  | 058-276-8533         |
|   | 〒500-8263 岐阜市西部新所3-250    | 河村 健太郎 080-4215-4477 |
| C | BP MORIKEI                | 0575-28-2284         |
|   | 〒501-3956 関市保明1631        | 森 敬 090-8335-5603    |
| D | (株)大原自動車工業                | 058-271-5704         |
|   | 〒500-8288 岐阜市中鶏2-107      | 大原 孝司 090-1413-6630  |
| E | (有)高山自動車钣金                | 0577-32-2617         |
|   | 〒506-0004 高山市桐生町3-160     | 新井 典仁 090-8958-4967  |
| F | (有)大光塗装                   | 058-278-7505         |
|   | 〒501-6016 羽島郡岐南町徳田7-40    | 武藤 勝也 090-3258-5908  |
| G | 三和钣金(有)                   | 0572-55-3180         |
|   | 〒509-5116 土岐市肥田浅野矢落町1-2-4 | 伊藤 貴弥 090-4112-5330  |
| H | 萩原自動車钣金(有)                | 0576-54-1111         |
|   | 〒509-2518 下呂市萩原町上呂2295    | 霜出 英志 090-1296-9560  |

日本全国対応 フリーダイヤル ハ ヤ ク ナ オ ス  
Free Dial **0120-849704**  
●上記フリーダイヤルにご連絡いただければ、最寄りの弊社加盟店よりお取り扱います。

岐阜県代協会員の皆様、当社はオリックスレンタカー店舗を運営しております株式会社タカサワと申します。  
代車でお困りの際には、是非とも当社のレンタカーサービスをご利用ください！



**メーカー系レンタカー会社ではないので、車種も豊富！**

- 国産全メーカー・輸入車・特殊車両(冷凍車・福祉車・各種トラック)の豊富な車種の取扱いがあります。  
店頭在庫がなくても、グループ内の豊富な車両の中からご要望に添えるお車をお探しします！

**お急ぎの案件でも、迅速にご手配致します！**

- 突然の事故… 代車を一刻も早くお客様の元へ手配しなければ…  
そんな時はお任せ下さい！配車スタッフの多い当社なら迅速にご手配させていただきます！  
もちろん土・日・祝日のご対応もお任せ下さい！
- 工場様へのお届けはもちろんのこと、お客様ご自宅や事故現場へのお届けにも対応させていただきます！

**車種・料金などお困り案件承ります！**

- 車種と料金が見合わないと思う場合でもご相談下さい。豊富なラインナップよりご提案いたします。
- 代車特約など料金上限がある場合でもお気軽にお問い合わせ下さい。ご相談いたします。

**代車でお困りの際、まずは岐阜県最寄り店舗へご連絡下さい！**

- 岐阜県・愛知県はもとより、全国のネットワークからご手配致します。

**株式会社タカサワ 東海地区オリックスレンタカー店舗一覧**

|             |         |             |
|-------------|---------|-------------|
| 愛<br>知<br>県 | ① 金山駅前店 | ⑤ 名古屋駅太閤通口店 |
|             | ② 春日井店  | ⑥ 小牧豊山店     |
|             | ③ 一宮店   | ⑦ 刈谷店       |
|             | ④ 津島店   | ⑧ 岡崎店       |

|             |        |                  |                |
|-------------|--------|------------------|----------------|
| 岐<br>阜<br>県 | ⑨ 岐阜店  | TEL 058-268-6543 | 岐阜市安良田町5-9     |
|             | ⑩ 大垣店  | TEL 0584-93-0543 | 大垣市長松町小柳1215-2 |
|             | ⑪ 多治見店 | TEL 0572-21-0543 | 多治見市若松町1-9-1   |

# お客様満足度 93% の実績

引取納車東海3県下

▶ **ご指定の場所にお伺い。**

PCや携帯で進捗状況が確認できる

▶ **「目に見える」安心サポート。**

お客様より絶賛されています

▶ **永久保証で安心のアフターサービス。**



**無料代車  
120台以上**

お電話1本で簡単手続き。安心スピード対応。



**0120-102-595**

24時間  
対応

鍍金・塗装  
fabrica

事前にサービス登録が必要となります。ご登録がお済みでない代理店様はお気軽にお電話ください。

## 【CSR委員会】

### ●「長良川を美しくしよう運動」参加報告

開催日：平成28年 4月 17日（日） 7:00～

参加者数：14名

開催場所：岐阜市長良川河川敷・堤防

報告者：委員長 高橋 励

《内容》

当日は、強い風、雨も降る状況で、開催が発表されましたが、そのなかでも14名のみなさんにご参加いただきました。

ご参加いただきました皆様ありがとうございました。

今回は保険会社の皆様にもご協力頂きまして、大変嬉しく思っております。

長良川清掃活動は参加団体も多く、代協の大きなPRにもつながります。

今回ご都合が合わなかった皆様も、ぜひ次回にご参加ください。



## 編集後記

先日の熊本4月14日の熊本地震では大きな被害が出ました。被災された方におかれましては、謹んでお見舞い申し上げます。この様な震災が起こった時、我が家の備えは十分か？社員の安否確認をどうしたら？代理店業務がどの程度滞るのか？ライフラインが停止したら？色々考えるところです。

弊社も先般、岐阜県が無料で行っている「BCP 策定支援及び人財育成事業」へ申し込みをし、弊社のBCP策定をしました。BCP策定をメンバーで考え作り上げることで、様々な問題、必要な備え等を把握する良い機会になりました。

【匿名】

発行日／平成28年 4月25日

責任者／近藤信悟 発行／広報機関誌委員会

〒501-0204 瑞穂市馬場春雨町1-50-2 Tel 058-329-0050 Fax 058-329-0040

E-mail: [gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp) <http://gifudaikyo.or.jp/>

【編集室メンバー】大沢基樹、北村篤俊、加藤木孝、水川博之、安江努、熊木千夏、近藤信悟、森 信彦